

Jörg Stolz

Das Forschungsprogramm der erklärenden Religionssoziologie

Von rational choice zu „sozialen Mechanismen“

1. Einleitung

Die Klassiker der Religionssoziologie, allen voran Max Weber und Emile Durkheim liessen keinen Zweifel daran, dass das Geschäft der Soziologie in letzter Instanz dasjenige der *Erklärung* (bei Max Weber gleichzeitig: des Verstehens) religiöser Sachverhalte sei. In der heutigen Soziologie haben viele Forscher und Forscherinnen (aus mir unerklärlichen Gründen) das Ziel der Erklärung ganz aufgegeben. Sie beschränken sich auf Beschreibung, Verstehen, Interpretation, Analyse von Diskursen u.a. Aber bei aller unbestrittenen Wichtigkeit dieser Ziele – sollten wir als Wissenschaftler nicht auch sagen, *warum* gewisse Phänomene unter gewissen Bedingungen auftreten? Sollten wir nicht die Ursachen für rätselhaft erscheinende Phänomene ermitteln? Eine solche sowohl verstehende als auch erklärende Soziologie in der Tradition Max Webers baut normalerweise auf den „methodologischen Individualismus“ (Boudon) auf, und wird heute oft als „analytische Soziologie“ (Hedström 2005) oder Soziologie sozialer Mechanismen bezeichnet. Wichtige Autoren sind etwa Peter Hedström, Raymond Boudon, Hartmut Esser oder John Goldthorpe (um nur einige zu nennen).¹ Diese Richtung ist mit der aus der Ökonomie kommenden, ebenfalls erklärenden Richtung des *rational choice* verwandt, unterscheidet sich von ihr aber in wichtigen Punkten: Die Rationalitätsannahmen werden abgeschwächt und es wird weniger oft formal modelliert. Dafür wird grosses Gewicht auf das ‚Verstehen‘ der Akteure und auf – quantitative wie qualitative – empirische Forschung gelegt. Generell gilt: mehr Realität, weniger formale Eleganz. In meinen

¹ Siehe für einen Überblick die monumentale Festschrift für Raymond Boudon: Boudon (2009) sowie Hedström/Swedberg (1998).

bisherigen Arbeiten habe ich versucht, diese Soziologie sozialer Mechanismen in der Religionssoziologie anzuwenden. In meinem Fach ist die Soziologie sozialer Mechanismen bisher kaum vertreten; dafür gibt es eine starke Fraktion US-amerikanischer *rational choicer* (und Religionsökonomien). Das Ziel meines Artikels ist daher ein doppeltes: erstens, den bekannten *rational-choice*-Ansatz kurz darzustellen und einige seiner Probleme zu benennen; zweitens, zu zeigen, wie eine Soziologie sozialer Mechanismen diese Probleme mit neuen Ideen lösen kann. In gewisser Weise handelt es sich hier um einen Arbeitsbericht aus meinem seit nunmehr acht Jahren laufenden Forschungsprogramm.

2. Die Theorie des rational choice of religion

Seit den 1980er Jahren ist der Ansatz des *rational choice of religion*, vor allem in den USA, sehr prominent geworden. Dieses dezidiert erklärende Forschungsprogramm, repräsentiert etwa durch Rodney Stark, Laurence R. Iannaccone, William S. Bainbridge oder Roger Finke, hat ganz hervorragende und innovative, theoretische wie auch empirische Arbeiten vorgelegt (Warner 1993, Young 1997, Jelen 2002).² Bei allen Differenzen im Einzelnen gibt es einige Grundüberzeugungen, die von allen oder doch den meisten Vertretern des *rational choice of religion* geteilt werden: Erstens, Religion wird als ein soziales Feld neben anderen gesehen; weder kommt ihm ein spezifischer ontologischer Status zu, noch muss es mit spezifischen analytischen Werkzeugen bearbeitet werden. Wir können Religiöses also genau gleich erklären wie alle anderen sozialen Phänomene. Zweitens, Individuen sind rational, sie verfügen über (zumindest relativ) stabile Präferenzen und sie wählen auf dem «religiösen Markt», dasjenige «religiöse Produkt», welches ihnen am meisten zusagt. Drittens, religiöse Gruppen werden als «religiöse Firmen» angesehen, welche ein mehr oder weniger attraktives «religiöses Produkt» anbieten. Viertens, die ökonomischen Gesetze von Angebot und Nachfrage lassen sich anwenden.

Iannaccone schreibt etwa:

Religious 'consumers' are said to 'shop' for churches much as they shop for cars; weighing costs and benefits, and seeking the highest return on their spiritual investment. Religious 'producers', erstwhile clergy, struggle to provide a 'commodity' at least as attractive as their competitors'. Religion is

² Der Ansatz ist jedoch auch heftig kritisiert worden (Bruce 1999, Bryant 2000).

advertised and marketed, produced and consumed, demanded and supplied.
(Iannaccone 1992: 123)

Die Vertreter des *rational choice of religion* haben ihren Ansatz – ihrer Ansicht nach mit Erfolg – auf eine Unzahl von Phänomenen angewandt. So – um einige wenige Beispiele zu geben – auf die Frage, warum konservative Kirchen mehr Erfolg haben als liberale (Iannaccone 1994), auf die Entstehung neuer religiöser Gruppen in den USA und Europa (Stark/Bainbridge 1985), auf die Erfolgsgeschichte des frühen Christentums (Stark 1997), auf die Geschichte der religiösen Gruppen in den USA, auf die Säkularisierung Europas (Stark/Iannaccone 1994) oder das religiöse Verhalten von Haushalten ganz allgemein (Iannaccone 1990).

3. Ein prominentes *rational-choice*-Beispiel und seine Probleme

Um die Art einer *rational-choice*-Erklärung eines religiösen Phänomens besser verständlich zu machen, stelle ich nun ein einziges Beispiel genauer vor: Iannaccones Erklärung (1991) unterschiedlicher Niveaus der Religiosität. Iannaccone will erklären, warum wir in unterschiedlichen Ländern sehr verschiedene Niveaus von Religiosität (gemessen in wöchentlichem Kirchgang) beobachten können. In den USA ist z.B. die Religiosität sehr hoch, in Ländern wie der Schweiz oder Deutschland deutlich geringer, in Schweden oder Norwegen sehr tief. Um eine Antwort zu finden, greift Iannaccone auf die oben genannten Annahmen (Maximierung, stabile Präferenzen, Marktgleichgewicht) sowie auf die ökonomischen Gesetze zurück. Die Erklärung verläuft dann folgendermassen: In allen untersuchten Ländern herrscht ein religiöser Markt, auf welchem sich Anbieter (religiöse Gruppen) und Nachfrager (Gläubige) gegenüberstehen. Die Märkte jedoch unterscheiden sich bezüglich ihrer Regulierung, d.h. wie stark der Staat in den Markt eingreift und dementsprechend bezüglich der Marktform (Monopol, Oligopol, Mischform, vollständige Konkurrenz). Gemäss ökonomischen Gesetzen funktionieren regulierte Märkte schlechter als unregulierte. Genau dies nun sollte gemäss Iannaccone auch auf religiösem Gebiet zu beobachten sein. In Märkten mit nur einer oder wenigen religiösen Gruppen, die zudem staatlich unterstützt werden, haben die «Anbieter» nur geringe Anreize, ihre «Produkte» auf die Bedürfnisse der «Kunden» abzustimmen. Bischöfe, Priester, Pfarrer, Diakone werden tendenziell träge. Die Gläubigen finden keine religiösen Angebote, die ihnen wirklich zusagen und ziehen sich – mangels anderer Angebote –

zurück. In solchen Märkten ergibt sich daher eine niedrigere Gesamtreligiosität. Anders in religiösen Märkten mit freier Konkurrenz. Hier wird keine religiöse Gruppe vom Staat unterstützt und bevorzugt. Alle Gruppen konkurrieren miteinander und versuchen, mindestens so gute religiöse Produkte anzubieten wie die Konkurrenz. Die Gläubigen sehen sich einer breiten Palette von religiösen Gütern gegenüber und finden, was ihnen zusagt. Die Gesamtreligiosität fällt daher hoch aus. Empirisch zeigt sich (in Bezug auf Iannaccones Datensatz), dass die Theorie für traditionell protestantische Länder zuzutreffen scheint. In der Tat ist Religiosität in Ländern mit hoher religiöser Pluralität hoch (USA), in solchen mit mittlerer Pluralität von mittlerer Stärke (z.B. Schweiz, Deutschland) und in Ländern mit geringer Pluralität gering (z.B. Schweden, Norwegen). Die Theorie versagt allerdings, wenn man auch die traditionell katholischen Länder betrachtet. Hier paaren sich meist geringe Pluralität mit dennoch oft hoher Gesamtreligiosität. Iannaccone versucht, seine Theorie dennoch zu retten, indem er *ad-hoc*-Erklärungen einführt, die für unsere Zwecke nicht interessieren (zur Kritik: Chaves/Cann 1992).

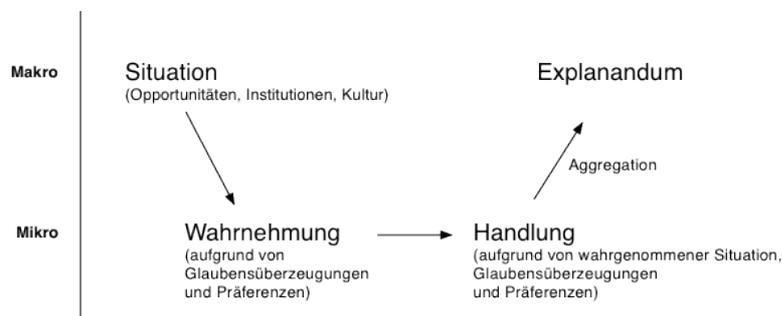
Der Artikel von Iannaccone gehört zweifellos zu den interessantesten und einflussreichsten Arbeiten der neueren Religionssoziologie und -ökonomie. Dennoch weist er gewichtige Probleme auf. Das schwerwiegendste ist natürlich, dass die Theorie einen wichtigen Teil der Daten nicht erklärt (die hohe Religiosität der katholischen Länder). Aber auch auf konzeptioneller Ebene lässt sich Kritik anbringen. Erstens setzt Iannaccone diskussionslos voraus, dass Individuen rational (rationale Konsumenten) sind, welche ihren Nutzen maximieren. Zweitens glaubt er, staatliche Regulierung sei der einzige wirksame Mechanismus, welcher Religiosität erkläre. Drittens geht er davon aus, dass der religiöse Markt «geschlossen» sei, dass es also nur «innerreligiöse Konkurrenz» (und nicht auch religiös-säkulare Konkurrenz) gebe. In Bezug auf diese drei Punkte, welche für den *rational-choice*-Ansatz insgesamt typisch sind, werde ich im folgenden je neuartige Ansätze auf der Basis der Soziologie sozialer Mechanismen vorschlagen.

4. Erklärende Religionssoziologie und die Theorie sozialer Mechanismen

Zunächst muss ich noch einige Zeilen einschieben, um die erklärende Soziologie sozialer Mechanismen genauer zu beschreiben. Die von uns

gesuchten Erklärungen sind keine Beschreibungen, Typologien oder «konzeptuelle Rahmen», sondern ganz konkrete Antworten auf Warum-Fragen. Ein Phänomen kann als erklärt gelten, wenn gezeigt worden ist, wie es aus einem Set von Anfangsbedingungen und einem generativen (und das heisst kausalen) Mechanismus hervorgeht (Hedström/Swedberg 1998). Der soziale Mechanismus beinhaltet drei Elemente (Grafik 1; vgl. Esser 1999): erstens die Situation, bestehend aus Opportunitäten, Institutionen und Kultur; zweitens die Individuen, welche diese Situation vor dem Hintergrund ihrer Glaubensüberzeugungen und Präferenzen wahrnehmen und mit «guten Gründen» auf sie reagieren; drittens die Tatsache, dass die Vielzahl der individuellen Handlungen sich aggregiert und über intendierte oder nicht intendierte Effekte zu einem neuen sozialen Phänomen (dem zu erklärenden Sachverhalt oder Explanandum) führt. Anders ausgedrückt streben wir Makro-Mikro-Makro Erklärungen an. Die Verkettung der drei Elemente kann dann „sozialer Mechanismus“ genannt werden.

Grafik 1



Dieser Ansatz unterscheidet sich vom *rational-choice*-Ansatz in verschiedener Hinsicht:

- Das Hauptaugenmerk liegt auf der korrekten empirischen Erfassung des sozialen Mechanismus (der sozialen Situation, der Glaubensüberzeugungen und Präferenzen der Akteure und der Aggregationsmodi). Hierbei werden sowohl quantitative, qualitative als auch historische Methoden eingesetzt. Weniger Wert wird auf formale Modellierung gelegt.
- Es handelt sich um einen grundlegend *verstehenden* Ansatz. Wenn nicht klar ist, wie die Akteure ihre Situation interpretieren, kann keine korrekte Erklärung formuliert werden.

- Der Ansatz geht nicht wie die Ökonomie von perfekter, sondern von nur *begrenzter Rationalität* aus. Es kann aber auch durchaus Erklärungen geben, welche andere Verhaltensannahmen (z.B. traditionelles Verhalten, emotionales Verhalten u.ä.) machen.
- Märkte werden *nur als ein Sozialsystem unter anderen* (Interaktionen, Gruppen, Milieus, Organisationen, gesellschaftliche Teilsysteme usw.) angesehen. Je nach Sozialsystem gelten je andere «soziale Regelmässigkeiten».

Was aber folgt aus einer solchen Soziologie der sozialen Mechanismen konkret für die von uns in Iannaccones Beispiel ausfindig gemachten Probleme? Wenden wir uns zunächst der Rationalitätsfrage zu.

5. Die Erklärung scheinbar irrationaler religiöser Glaubensüberzeugungen und Handlungen

In Iannaccones Beispiel werden die Akteure als rational bezeichnet, ohne sich um die Plausibilität dieser Annahme zu kümmern; genau gleich verfahren die meisten Autoren des *rational choice*. Nur schon kurze Überlegung genügt jedoch, um einzusehen, dass die Rationalitätsannahme auf religiösem Gebiet wahrscheinlich problematischer ist als irgendwo sonst.

Viele religiöse *Überzeugungen* (beliefs) scheinen – wenigstens für einen externen Beobachter – «seltsam» und basieren entweder auf sehr fragwürdiger oder gar keiner Evidenz. So glauben etwa Christen, dass Gott ein transzendentes Wesen ist, welches sich in einem von ihm selbst mit einer Frau (Maria) gezeugten Kind (Jesus) reinkarniert hat. Seinen Sohn (und so in gewisser Weise sich selbst) habe Gott dann geopfert, um alle menschliche Sünde zu vergeben.³ Raelianer glauben, dass ihr Prophet von einem Ausserirdischen (Yahwe) kontaktiert wurde und später einen Planeten besucht habe, auf welchem er alle bisherigen Propheten (Mohammed, Jesus, Buddha etc.) treffen konnte. Buddhisten glauben, dass das Selbst zwar eine Illusion ist, dass es sich aber gleichwohl immer wieder in einer (fast) endlosen Abfolge von Wiedergeburten reinkarniert. Die Anhänger von Father Divine glaubten, dass er Gott sei und nicht sterben

³ Natürlich gibt es in jeder Religion dann die verschiedensten Weisen, solche Glaubenssätze symbolisch, psychologisch, moralisch usw. zu interpretieren.

könne (zumindest diese letzte Überzeugung mussten sie dann doch revidieren, als Father Divine schliesslich 1965 in der Tat starb). Wir könnten mit – von aussen gesehen – «seltsamen» Glaubensüberzeugungen *ad infinitum* fortfahren.

Viele religiöse *Handlungen* erscheinen einem externen Beobachter genauso bizarr und irrational wie die gerade genannten Glaubensüberzeugungen. Spiritisten sprechen mit den Verstorbenen, Scientologen befragen einander während hunderter von Stunden mit Hilfe einer Art Lügendetektor (dem sog. „E-meter“), Anhänger von Jasmuheer essen statt herkömmlicher Nahrung nur Licht (und, zugegebenermassen, von Zeit zu Zeit ein Stück Schokolade). Aber diese und andere religiöse Handlungen scheinen nicht nur irrational, weil sie aussergewöhnlich sind, sie beruhen oft auch auf *Logiken*, die einer individuellen Rationalität im Ansatz zu widersprechen scheinen. So zielen viele religiöse Handlungen grundsätzlich nicht auf „individuellen Profit“, sondern auf das Wohlergehen anderer ab (z.B. die christliche *caritas* oder die muslimische *zakāt*). Weiter wird manchmal gelehrt, religiöse Heilsgüter könnten nur dann erreicht werden, wenn man sie *nicht suche* (Rajneeshismus) oder aber sie seien durch individuelles Streben schlicht unerreichbar (weil allein von göttlicher Gnade abhängig wie im Protestantismus).

Es sieht daher so aus, als ob wir für eine mit Rationalitätsannahmen arbeitende erklärende Soziologie kein unpassenderes soziales Feld wählen könnten als die Religion. Dennoch bin ich überzeugt, dass Erklärungen die auf «begrenzte Rationalität» (*bounded rationality*) und soziale Mechanismen aufbauen, die gegenwärtig fruchtbarste theoretische Option darstellen. Einerseits verfügen wir über eine grosse Anzahl hervorragender, auf Rationalität aufbauender Erklärungen im Bereich der Religion (das beste Beispiel ist das Forschungsprogramm Max Webers, vgl. Stolz 2006a). Andererseits sind die Alternativen einfach nicht besonders überzeugend, seien sie nun vom Typus Lévy-Bruhl, welcher annimmt, dass religiöse Menschen eine andere «Logik» verwenden als der wissenschaftliche Beobachter oder seien sie vom symbolistischen Typus, welcher annimmt, dass religiöse Individuen nicht wirklich an die Existenz oder Effektivität ihrer Götter, Gebete oder magischen Techniken glauben, sondern ihnen nur eine «symbolische Wirklichkeit» zumessen (Boudon 1990). Auch das Aufgeben der Frage nach den Ursachen muss wissenschaftlich als höchst unbefriedigend angesehen werden.

Eine erklärende Religionssoziologie kann nicht von einer perfekten Rationalität des *homo oeconomicus* ausgehen. Wohl aber von einer «begrenzten

Rationalität, welche sich sowohl auf Glaubensüberzeugungen als auch auf Handlungen bezieht. Diese Annahmen sind dabei als Heuristik zu verwenden. Es wäre absurd zu meinen, dass religiöse Individuen immer (und sei es nur begrenzt) rational sind. Beispiele von irrationalen Glauben und Verhalten gibt es zuhauf. Dennoch ist es methodisch äusserst fruchtbar, im Falle von scheinbar bizarrem Glauben oder Verhalten von Annahmen begrenzter Rationalität auszugehen und zu schauen, wie weit wir die Tatsachen erklären können. Um welche Annahmen aber handelt es sich genau?

Im Falle von *Glaubensansichten* können wir für soziologische Zwecke von einem möglichst einfachen, abstrakten psychologischen Modell ausgehen. Eine möglichst einfache Annahme lautet dann, dass Individuen im allgemeinen Glaubensüberzeugungen aufweisen, welche «a maximal degree of inductive plausibility, given the evidence» (Elster, 1986: 13) haben. Individuen haben demnach «gute Gründe» für ihre Glaubensüberzeugungen (Boudon 1990, 2000), wobei diese Gründe gleichzeitig als die Ursachen der Glaubensüberzeugungen gelten können. Wenn wir von dieser Annahme ausgehen – wie können wir dann «seltsame» Glaubensüberzeugungen erklären? Ich meine, dass der für Soziologen aussichtsreichste Weg darin besteht, erklärende Variablen im Bereich der «Informationsumwelt» der Individuen und sozialen Gruppen zu suchen (Goldthorpe 1998).

Die Informationsumwelt kann in drei Bereiche unterteilt werden:

1. *Informationsoportunitäten*. Dies ist die Information, welche dem Individuum potentiell *zur Verfügung steht*. Beispiele wären: ob Information über statistische Wahrscheinlichkeiten oder kausale Inferenzen vorhanden ist oder nicht; ob die Theorie der Evolution schon bekannt ist oder nicht usw.
2. *Informationsinstitutionen*. Hier handelt es sich um Konventionen, Normen und Gesetze, welche die Suche, Produktion wie auch die Distribution von Information *regulieren* (z.B. wenn die katholische Kirche eine Liste der „verbotenen Bücher“ unterhält oder wenn Schulkinder einen Religionsunterricht besuchen müssen).
3. *Informationskultur*. Hier denke ich an Wissen und Theorien, welche dazu *verwendet* werden, neue Informationen aufzunehmen, zu schaffen, zu legitimieren, zu hinterfragen usw. (z.B. Klassifizierungssysteme, Alltagstheorien, wissenschaftliche Theorien)

Typen, Stärke, Verteilung, Übernahme, Behalt und Verlust von Glaubensansichten können dann durch Informationsoportunitäten, -institutionen und –kultur erklärt werden. Um nur drei Beispiele zu geben:

Pfingstler, welche fest an die Kraft göttlicher Heilung glauben, sind umgeben von Individuen, welche davon Zeugnis ablegen, dass solche Heilungen unzählige Male vorgekommen sind. In Heilungsgottesdiensten werden Techniken verwendet, welche Wunder und Heilungszeugnisse routinemässig produzieren. Nur schon in Bezug auf Informationsopportunitäten gibt es für Mitglieder von Pfingstgemeinschaften daher gute Gründe, an solche Heilungen zu glauben (Stolz 2009c).

Ganz analog waren die Menschen, welche im Mittelalter und noch bis in die Neuzeit an die biblische Kreation des Menschen glaubten, nicht irrationaler als die Menschen heute. Vielmehr existierte einfach die Theorie der Evolution noch nicht, so dass eine glaubhafte Alternative zur Kreationsgeschichte fehlte.⁴ Zusätzlich wurde die Kreationversion natürlich durch mächtige Informationsinstitutionen geschützt und eine öffentliche Leugnung hätte schwerwiegende Folgen nach sich gezogen (wiederum: anders als heute).

Unser drittes Beispiel ist die sog. «Kern-Gürtel-Struktur», welche von Lakatos (1978) beschrieben wurde. Dieses vor allem der Informationskultur zuzurechnende Phänomen ist in religiösen (aber auch wissenschaftlichen, ideologischen etc.) Gemeinschaften immer wieder anzutreffen. Konkret sind Gemeinschaften und Individuen in der Lage, an ihren Glaubensansichten festzuhalten, indem sie einen nicht falsifizierbaren Kern von Axiomen und Glaubensansichten mit einem Schutzgürtel von Hypothesen, Ideen, Klassifikationen usw. umgeben. Die Elemente des Schutzgürtels können nach Belieben verändert, angepasst, diskutiert werden, nie aber führt dies zur Falsifizierung der Axiome im Kern. Anschauungsmaterial für dieser Struktur finden sich etwa bei Festinger et al. (1964) für den Fall einer UFO-Gemeinschaft. Dass es Ausserirdische gibt und dass diese prinzipiell mit den Menschen in Kontakt treten könnten wird von allen Mitgliedern der Gruppe keinesfalls angezweifelt (der Kern), wann aber die Ausserirdischen eine Nachricht senden, ob eine Nachricht «echt» ist, ob man das richtige Datum für die Ankunft des UFOs gefunden hat – all das lässt sich beliebig lang diskutieren und verändern (Schutzgürtel). Aber auch bei Fundamentalisten, Marxisten, Freudianern,

4 Das heisst natürlich nicht, dass man nicht auch heute noch an eine wörtlich verstandene biblische Kreationsgeschichte glauben könnte. Nur ist dies dann wiederum erklärungsbedürftig.

rational-choice-Vertretern oder Systemtheoretikern und vielen anderen zeigt sich die Kern-Gürtel-Struktur immer wieder von neuem.

Für die Erklärung von *Handlungen* können wir analog annehmen, dass Individuen auf der Basis ihrer Glaubensüberzeugungen und Präferenzen (begrenzt) rational handeln, wobei sie wiederum von Opportunitäten, Institutionen und Kultur beeinflusst werden. In manchen Fällen können wir religiöse Handlungen dann durch Veränderungen externer Opportunitäten (z.B. Bau eines neuen Parkplatzes vor der Kirche), Institutionen (z.B. Zusammenbruch der Kirchengangsnorm) oder Kultur (z.B. Vorhandensein religiöser Bildsprache im öffentlichen Diskurs) erklären. In anderen Fällen (oft im Zusammenhang mit dem schon gesagten) werden wir Handlungen durch Veränderungen oder das (Nicht-)Vorhandensein von Glaubensüberzeugungen und/oder Präferenzen erklären.

Betrachten wir wieder einige Beispiele. Wenn etwa hoch intelligente und gut ausgebildete Personen scheinbar blind einem Guru folgen und sich in ihren kleinsten Handlungen fremd bestimmen lassen, so sieht dies von aussen sehr «seltsam» aus - Viele vermuten gar eine «Gehirnwäsche» (was immer darunter zu verstehen ist). Das Verhalten ist aber meist dadurch zu erklären, dass diese Personen erstens das Ziel haben, sich selbst grundlegend zu transformieren (z.B. eine Erleuchtung zu erreichen) und zweitens überzeugt sind, mit der Hilfe des Gurus dieses Ziel erreichen zu können (Oakes 1997). Sobald sie der Meinung sind, dies sei nicht oder nur mit einem anderen Guru möglich, verlassen sie die Gemeinschaft meist recht schnell.⁵ Wenn ein 16jähriger, Mitglied des Evangelischen Brüdervereins (EBV), einen Entschuldigungsbrief an einen Ladenbesitzer schreibt, in dessen Laden er vor zehn Jahren einen Kaugummi gestohlen hat, so kann das für einen externen Beobachter seltsam scheinen. Es ist jedoch eine Handlung mit «guten Gründen», wenn wir verstehen, dass eine solche Handlung im EBV als Mittel der Busse gilt, welche die persönliche Bekehrung begleitet. In genau gleicher Weise war es für religiöse Bewegungen in Melanesien durchaus rational, Landestege zu bauen, da sie überzeugt waren, dass bald ein wundervolles Schiff ankommen würde, in welchem ihre Vorfahren ihnen diverse Güter – Cargo – bringen würden (Worsley 1970 [1957], Jarvie 1970). Fazit: in zukünftiger Forschung sollte Rationalität nicht einfach routinemässig angenommen werden; vielmehr sollten die konkreten Handlungsumstände und Selektionsregeln sehr viel genauer empirisch analysiert werden, um so zu realistischeren Erklärungen

5 Daher ist auch der Mitglieder-Turnover in solchen Gruppen so hoch (Oakes 1997).

zu gelangen. Das führt uns zum nächsten Problem des *rational choice of religion*.

6. Die Erklärung von Religiosität durch eine Mehrzahl sozialer Mechanismen

Wie wir an Iannaccones Beispiel gesehen haben, nennen uns *rational-choice*-Vertreter einen interessanten kausalen Mechanismus, welcher verschiedene Religiositätsniveaus in verschiedenen Ländern oder Regionen erklären soll. Die zentrale erklärende Variable ist die Regulierung des religiösen Angebots. Hier liegt allerdings auch ein Problem. Denn da *rational choicer* davon ausgehen, dass die religiöse Nachfrage grundsätzlich stabil sei, halten sie den Regulationsmechanismus für den einzigen wirksamen Mechanismus überhaupt. Auf der Basis dieser Überzeugung haben die *rational choicer* eine Art theoretischen Krieg gegen das begonnen, was sie die „orthodoxe Theorie der Säkularisierung“ nennen, eine Theorie, welche behauptet, dass Modernisierung (über Rationalisierung und Differenzierung) im Grossen und Ganzen zu Säkularisierung führe. Die Diskussion wurde sehr lebhaft und führte gar dazu, dass die verschiedenen Teilnehmer zwar nicht ihren Opponenten, aber doch deren Theorien den Tod anwünschten (Bruce 1999, Stark/Finke 2000: 57ff.).

In diesen Debatten vergassen die Kontrahenten, dass die verschiedenen Mechanismen vielleicht kompatibel sein könnten; ausserdem liessen sie alternative Mechanismen ausser Acht. An dieser Stelle scheint mir eine einfache Idee weiterzuhelfen. Meines Erachtens müssen wir die Überzeugung aufgeben, dass ein Mechanismus allein alle Variation der Religiosität erklären kann. Vielmehr müssen wir eine Vielzahl von Mechanismen annehmen, welche in je unterschiedlichen sozio-historischen Settings wirken können. In einem neueren Artikel (Stolz 2009a) habe ich daher versucht, die wichtigsten Ideen aus den bestehenden Theorien zu extrahieren und als komplementäre, auf (begrenzt) rationalen Glaubensüberzeugungen und Handlungen aufbauende kausale Mechanismen in ein allgemeines theoretisches Modell (in der Version von Hartmut Esser 1999) zu integrieren.

In knappster Form zusammengefasst nimmt das Modell an, dass Individuen eine höhere Wahrscheinlichkeit haben, eine religiöse Handlung zu wählen,

1. je stärker sie depriviert sind (und je schlechter die säkularen Coping-Möglichkeiten; Deprivation),
2. je stärker sie dazu gezwungen werden, religiöse Handlungen zu zeigen (oder gerade zu unterlassen; Regulierung der Nachfrage),
3. je freier die Anbieter sind, das religiöse Angebot genau auf die Bedürfnisse der Individuen abzustimmen (Regulierung des Angebots),
4. je geringer die säkulare Kulturproduktion (z.B. in den Medien, der Wissenschaft, den Freizeit- und Konsummöglichkeiten),
5. je stärker sie ihre ethnische oder kulturelle Identität durch sozialen oder kulturellen Wandel bedroht sehen (Ethnizität),
6. je stärker sie religiös sozialisiert wurden. Ausserdem haben Individuen eine höhere Wahrscheinlichkeit, ihre Kinder religiös zu sozialisieren, je stärker Religion als wichtiges «kulturelles Kapital» in der Gesellschaft angesehen wird.

Alle diese Mechanismen sind akteurzentriert und bauen auf (begrenzte) individuelle Rationalität auf. Gegeben ihr Wissen und ihre Präferenzen und basierend auf ihren Evaluationen von Opportunitäten, Institutionen und Kultur, werden Individuen diejenige Handlung wählen, welche ihnen – aus ihrer subjektiven Sicht – den grössten Nutzen verspricht (Elster 1986). Wenn also Individuen zu Gott beten, um von Krankheit oder Armut erlöst zu werden, wie dies oft in agrarischen Gesellschaften der Fall sein kann, wenn sie religiöse Praxis zeigen, um als respektierte Mitglieder der Dorfgemeinschaft gelten zu können, wie dies in Europa noch vielerorts bis ins 20. Jahrhundert der Fall war, wenn sie zur Messe gehen, um hiermit gegen ein politisches Regime zu protestieren, wie etwa in Polen vor 1989, oder wenn sie ihre Kinder vom Religionsunterricht abmelden, weil sie religiöses Wissen als «nicht wichtig» erachten – in jedem dieser Fälle verwenden sie (begrenzte) Rationalität, um zu entscheiden. Eine solche integrierte Theorie hat den Vorteil, dass unnütze Annahmen vermieden, abstrakte Theorien prüfbar und generell Theorie und Empirie stärker verschränkt werden. In einer empirischen Anwendung (Stolz 2009a) wurden etwa die wichtigsten Einflussfaktoren christlicher und alternativer Religiosität in der Schweiz erst mit diesem systematischen Ansatz gefunden; sie waren in früheren Erklärungsversuchen einfach übersehen worden.

7. Die Erklärung von Säkularisierung durch religiös-säkulare Konkurrenz

Ein drittes und letztes Problem besteht darin, dass in den bisherigen Ansätzen des *rational choice of religion* die Konkurrenz zwischen religiösen und säkularen Gütern nur ungenügend beachtet wurde. Dies lag vor allem an zwei sehr unfruchtbaren, miteinander zusammenhängenden, Annahmen. Eine erste, explizit vertretene Annahme lautete, dass die Nachfrage nach Religion historisch und geographisch konstant sei (Stark/Bainbridge 1985: 2; Stark/Iannaccone 1994). Gestützt auf sie wurde dann behauptet, dass die «Säkularisierung Europas» aufgrund der Regulierung der Märkte und daher schlechtem Angebot entstanden sei. Es ist jedoch leicht erkennbar, dass der technische und soziale Fortschritt (z.B. durch moderne Medizin, Wohlfahrtsstaat, Wissenschaft, Menschenrechte) sowohl die Bedürfnisse nach Sinn als auch die Möglichkeiten zur Bedürfnisbefriedigung in den letzten Jahrhunderten sehr stark verändert hat (Stolz 2008). Auch sind die Unterschiede bezüglich religiöser Praxis zwischen verschiedenen Ländern und Weltregionen so eklatant, dass für die Behauptung konstanter religiöser Bedürfnisse jegliche Basis fehlt. Gemäss einer zweiten Annahme ist der religiöse Markt geschlossen. Religiöse Angebote können daher nicht durch nichtreligiöse Angebote ersetzt werden. Diese Annahme findet sich implizit in der Mehrzahl der Schriften der *rational choicer*. Sie zeigt sich darin, dass die «Konkurrenz» der religiösen Gruppen immer in anderen religiösen Gruppen gesehen wird, nicht jedoch in anderen z.B. säkularen Angeboten. Dies ist jedoch eine sehr unfruchtbare Annahme. Gerade im Modernisierungsprozess scheint Religion immer mehr als ganze unter Druck und in Konkurrenz zu anderen, nichtreligiösen Institutionen zu geraten. Beide Annahmen haben in den bisherigen Forschungen wie epistemologische Hindernisse (Bachelard) fungiert und bewirkt, dass beispielsweise noch keine befriedigende *rational-choice*-Theorie der Säkularisierung vorliegt. Ein grosser Teil des gegenwärtigen Säkularisierungsprozesses in Westeuropa kann geradezu als aggregierte Folge individueller Handlungen gedeutet werden, in welchen Individuen systematisch religiöse durch säkulare Optionen ersetzen (Ausschlafen statt Gottesdienst, Musikunterricht statt Katechismus, Psychoanalyse statt Beichte usw.). Die Idee, welche ich in einem neueren Artikel (Stolz 2009b) vertreten habe, unterscheidet Marktgüter und finale Güter sowie zwei Typen der Konkurrenz (funktional nahe und funktional entfernte). Der Grundgedanke ist der folgende: Wir können christliche Kirchen als eine besondere Art von «Non-Profit-Organisationen» ansehen, welche bestimmte Marktgüter «produzieren». Die wichtigsten Marktgüter sind Mitgliedschaft, Dienstleistungen (z.B. Kasualien), kollektive Aktivitäten (z.B.

Gottesdienste), öffentliche Güter (z.B. Stellungnahmen zur Politik, Unterweisung der Kinder) und individuelle Positionen (z.B. Kirchengemeinderat). Individuen haben nun an diesen kirchlichen Marktgütern deshalb ein Interesse, weil sie mit ihrer Hilfe sog. «finale Güter» produzieren können. Wir könnten auch sagen, dass die Marktgüter gewisse «Funktionen» für die Individuen erfüllen. Diese finalen Güter können transzendent sein (z.B. ein Leben nach dem Tode, ein Leben in Christus, geistliche Gaben etc.) oder immanent (z.B. Trost, Sinn, Interpretation, soziale Integration, Lebenszyklus-strukturierung, Sozialkapital). Während Kirchen und andere religiöse Institutionen keine Konkurrenz haben, wenn es um die Produktion transzendenter finaler Güter geht, stehen sie in sehr scharfer Konkurrenz in Bezug auf immanente finale Güter. Diverse säkulare Institutionen (Familie, Arbeit, Erziehung, Freizeitsektor, Psychotherapie, Medizin, Versicherungen, Wohlfahrtsstaat) produzieren alle ebenfalls Marktgüter und produzieren z.B. Trost, Sicherheit, Werte, Unterweisung der Kinder, Interpretation usw. Wir können zwei grössere Arten, eine „funktional nahe“ und eine „funktional entfernte“ Konkurrenz unterscheiden:

Im Falle der *«funktional nahen»* Konkurrenz bieten die säkularen Konkurrenten ein Marktgut an, welches das *gleiche* finale Gut produziert wie das kirchliche Marktgut. Beispielsweise kann ein Individuum im Falle persönlicher Probleme zu einem Pastor gehen – oder aber zu einem Psychotherapeuten. Bei beiden wird es eine Art persönliche Unterstützung und Trost finden. Weitere Beispiele sind leicht zu finden. Grellier (2007) etwa berichtet, dass die Kirchen deshalb immer weniger kirchliche Abdankungen zu verzeichnen haben, weil Bestattungsinstitute und der staatliche Friedhof mit Erfolg zivile Begräbnisse zu attraktiven Preisen anbieten. Mayer (2007) beschreibt das (wachsende) Phänomen der «Ritualberater» in der Schweiz, welche gegen Entgelt Rituale zu wichtigen Lebensübergängen (Geburt, Heirat, Tod) anbieten. Ebaugh (1993, 1996) schliesslich zeigt, dass in den USA ab der Mitte des 20. Jahrhunderts die Zahlen der jungen Frauen abnehmen, welche sich dazu entscheiden, Nonne zu werden. Ferner kann sie belegen, dass die Frauenorden weltweit in armen Gegenden der Welt wachsen, während sie in reichen Gegenden der Welt rapide schrumpfen. Ein Teil der Erklärung liegt wiederum in einer religiös-säkularen Konkurrenzsituation: Im 19. Jahrhundert und anfangs des 20. Jahrhunderts war die Karriere als Nonne in westlichen Ländern wie den USA relativ attraktiv; es gab für Frauen kaum andere Möglichkeiten, höhere berufliche Stellungen und höhere Bildung zu erlangen. Mit der Öffnung des Arbeitsmarktes für Frauen verschwand dieser relative Vorteil. In ärmeren Gegenden der Welt ist dieser Vorteil heute noch vorhanden.

Throughout the nineteenth and early twentieth centuries, religious orders provided an avenue of social mobility for Catholic girls who, like most women in our society, had little or no opportunity for advanced educations and careers. The one exception was Catholic sisters, who tended to have more education than did laywomen at the time, and who had careers as teachers or nurses. Joining a convent, therefore, not only provided opportunities for young Catholic women but also brought status to the family blessed with having a daughter called to the convent. (Ebaugh 1993: 70)⁶

Im Falle der *funktional entfernten* Konkurrenz bieten die säkularen Konkurrenten ein Marktgut an, welches ein *anderes* finales Gut produziert als dasjenige (oder diejenigen) der Kirchen. Da dem Individuum aber nur ein begrenztes Zeit- und Geldbudget zur Verfügung steht, kann es auch in solchen Fällen zu Konkurrenz kommen. Betrachten wir wieder einige Beispiele: Wie Gruber und Hungerman (2008) gezeigt haben, führte die Abschaffung so genannter *blue laws* (Gesetze, welche Sonntagsarbeit verbieten) in verschiedenen Staaten der USA zu vermindertem Kirchgang. Unsere Theorie erklärt dies durch die Tatsache, dass die Möglichkeit der Sonntagsarbeit (und des sonntäglichen Einkaufens) die Opportunitätskosten des Kirchgangs erhöhten. In einer australischen qualitativen Studie untersuchte Bob Dixon (2007), warum vormals regelmäßige Messbesucher plötzlich mit dieser Gewohnheit aufhörten. Dixon fand zwei Hauptgründe: Einerseits waren die Individuen der Ansicht, dass ihre Umgebung den Messbesuch von ihnen nicht mehr erwarte. Andererseits erachteten sie andere Möglichkeiten, ihre Zeit zu verwenden, als wichtiger.

Recent changes in Australian society and culture, such as changes to work practices and to Sunday sport and shopping, mean that people now have other commitments on weekends that compete with going to Mass. (Dixon et al. 2007: 51)

⁶ "Karriereabsichten" waren allerdings sicher nicht die einzigen Beweggründe für junge Frauen, in Orden einzutreten. Oft wurde eines von zahlreichen Kinder ins Kloster geschickt; damit war ein Familienmitglied versorgt, die Familie von einem Esser entlastet und auch eine Art Familien-Zehnten entrichtet. Was junge Leute am Ordensleben bestimmter Orden zusätzlich angezogen hat, war oft die Aussicht, als Missionar(in) etwas von der Welt zu sehen. Ich danke Andreas Tunger-Zanetti für diesen Hinweis.

Ein weiteres Beispiel stammt von Detlef Pollack (2001), welcher den Kirchenaustritt in Deutschland von 1900 bis 2000 untersuchte. Es zeigt sich, dass die Spitzen bei den Kirchenaustritten seit den 60er Jahren sowohl bei Katholiken als auch bei Evangelischen immer mit zusätzlichen (allgemeinen) Steuerabgaben einhergehen. Der Grund: Wenn es zu neuen, ungewöhnlichen Steuern kommt, suchen Individuen nach Ausgabeposten, welche sie einsparen können. Jetzt wägen sie Vor- und Nachteile einer Kirchenmitgliedschaft ab und können entscheiden, auszutreten. In allen genannten Fällen haben wir es mit einer (funktional entfernten) Konkurrenz zu tun. Individuen gehen weniger oft zur Kirche, weil sie in der gleichen Zeit «anderes» zu tun haben, sie treten aus der Kirche aus, weil sie Geld ganz allgemein sparen wollen.

8. Schluss: Von *rational choice* zu einer Theorie sozialer Mechanismen

In diesem Artikel habe ich mein persönliches Forschungsprogramm präsentiert. Es geht mir darum, die erklärende Soziologie sozialer Mechanismen in der Religionssoziologie fruchtbar zu machen. Diese Art von Soziologie ist zwar mit der (ebenfalls erklärenden) Richtung des *rational choice* verwandt, sie unterscheidet sich aber dadurch, dass sie stärker empirisch (quantitativ, qualitativ, historisch) arbeitet, auch verstehend ausgerichtet ist, nur begrenzte Rationalität voraussetzt und den Markt nur als ein Sozialsystem unter anderen ansieht.

Ich habe zu zeigen versucht, dass die Soziologie sozialer Mechanismen in mindestens drei wichtigen Punkten Fortschritte gegenüber *rational choice* verzeichnen kann:

1. Sie kann die Rationalitätsannahmen besser problematisieren und religiöses Verhalten hierdurch besser beschreiben und erklären.
2. Sie kann Religiosität mit einer Vielzahl gut erforschter sozialer Mechanismen erklären. Der Ansatz der sozialen Mechanismen erlaubt es, verschiedene «grosse Theorien» in eine begrenzte Anzahl von empirisch testbaren kausalen Mechanismen zu verwandeln, welche in spezifischen historischen Settings wirksam sein können oder nicht.
3. Sie gelangt zu einer Theorie der Konkurrenz religiöser und säkularer Güter, welche viele Säkularisierungsphänomene erklären kann.

Zwar bin ich überzeugt, dass uns diese Ideen ein wichtiges Stück weiter helfen. Ihr konkreter Nutzen zeigt sich jedoch nur in Resultaten

empirischer Forschung. „The proof of the pudding“, sagt der Engländer, „lies in the eating“.

Literaturverzeichnis

- Boudon, R. (1990) *L'art de se persuader. Des idées douteuses, fragiles ou fausses.* Paris, Fayard.
- Boudon, R. (2000) „Émile Durkheim: L'explication des croyances religieuses“, in ders. (ed.) *Études sur les sociologues classiques.* Paris: Presses Universitaires de France: 63-124.
- Boudon, Raymond (2009). *A Life in Sociology. Essays in Honour of Raymond Boudon.* Volume 1-4, ed. by M. Cherkaoui & P. Hamilton. Oxford: The Bardwell Press.
- Bruce, S. (1999) *Choice and Religion: A Critique of Rational Choice Theory.* Oxford, Oxford University Press.
- Bryant, Joseph M. (2000) *Cost-Benefit Accounting and the Piety Business: Is Homo Religiosus, at bottom, a Homo Economicus? Method & Theory in the Study of Religion* 12.520-48.
- Dixon, Robert et al. (2007) *Catholics Who Have Stopped Attending Mass Fitzroy: Pastoral Projects Office.* Australian Catholic Bishops Conference.
- Ebaugh, Helen Rose (1993) *The Growth and Decline of Catholic Religious Orders of Women Worldwide: The Impact of Women's Opportunity Structures.* *Journal for the Scientific Study of Religion* 32: 68-75.
- Ebaugh, Helen Rose, Jon Lorence & Janet Saltzman Chafetz (1996) *The Growth and Decline of the Population of Catholic Nuns Cross-Nationally, 1960-1990: A Case of Secularization as Social Structural Change.* *Journal for the Scientific Study of Religion* 35: 171-83.
- Elster, J. (1986) „The Nature and Scope of Rational Choice Explanation“, in Lepore, E. and McLaughlin, B. (ed.) *Actions and Events.* Basil Blackwell: 60-72
- Esser, H. (1999) *Soziologie: Spezielle Grundlagen, vol. 1: Situationslogik und Handeln.* Frankfurt, Campus.
- Festinger, L., Riecken, H. W. and Schachter, S. (1964) *When Prophecy Fails. A Social and Psychological Study of a Modern Group that Predicted the Destruction of the World.* New York, Harper Torchbooks.
- Goldthorpe, J. H. (1998) „Rational action theory for sociology“, *British Journal of Sociology*, 49 (2): 167-191.

- Grellier, I. (2007) „Les institutions chrétiennes établies face à la situation de concurrence“, in Bastian, J.-P. (ed.) *Pluralisation religieuse et logique de marché*. Bern, Peter Lang: 205-216.
- Gruber, J. and Hungerman, D. M. (2008) „The Church vs. the Mall: What Happens When Religion Faces Increased Secular Competition?“ *Quarterly Journal of Economics*, 123: 831-862.
- Hedström, P. (2005) *Dissecting the Social. On the Principles of Analytical Sociology*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Hedström, Peter & Richard Swedberg (eds) 1998. *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Iannaccone, L. R. (1990) „Religious Practice: A Human Capital Approach“, *Journal for the Scientific Study of Religion*, 29(3): 297-314.
- Iannaccone, L. R. (1991) „The Consequences of Religious Market Structure: Adam Smith and the Economics of Religion“, *Rationality and Society*, 3(2): 156-177.
- Iannaccone, L. R. (1992) „Religious Markets and the Economics of Religion“, *Social Compass*, 39(1): 123-131.
- Iannaccone, L. R. (1994) „Why Strict Churches are Strong“, *American Journal of Sociology*, 99(5): 1180-1211.
- Jarvie, I.C. (1970) „Explaining Cargo Cults“, in Wilson, Bryan (ed.) *Rationality*. Oxford: Basil Blackwell: 50-61.
- Jelen, T. G. (2002) *Sacred Markets, Sacred Canopies. Essays on Religious Markets and Religious Pluralism*. Lanham, Boulder, New York, Oxford, Rowman & Littlefield Publishers.
- Lakatos, Imre. 1978. *The methodology of scientific research programmes. Philosophical Papers Vol. 1* Cambridge: Cambridge University Press.
- Mayer, Jean-François (2007) *Salvation goods and the religious market in the cultic milieu. Salvation Goods and Religious Markets. Theory and Applications*, ed. by J. Stolz, 257-274. Bern: Peter Lang.
- Oakes, Len (1997) *Prophetic Charisma. The Psychology of Revolutionary Religious Personalities* New York: Syracuse University Press.
- Pollack, Detlef (2001) *Kirchenaustritt. Religion in Geschichte und Gegenwart*, 1053-56. Tübingen: J.C.B. Mohr Siebeck.
- Stark, R. and Bainbridge, W. S. (1985) *The Future of Religion*. Berkeley, University of California Press.
- Stark, R. and Iannaccone, L. R. (1994) „A Supply-Side Reinterpretation of the ‘Secularization of Europe’“, *Journal for the Scientific Study of Religion*, 33(3): 230-252.

- Stark, Rodney and Iannaccone, Laurence R. (1996) „Response to Lechner: Recent Religious Declines in Quebec, Poland, and the Netherlands: A Theory Vindicated“, *Journal for the Scientific Study of Religion*, 35 (3): 265-271.
- Stark, R. (1997) *The Rise of Christianity: How the Obscure, Marginal Jesus Movement Became the Dominant Religious Force in the Western World in a Few Centuries*. San Francisco, HarperCollins.
- Stark, R. and Finke, R. (2000) *Acts of Faith. Explaining the Human Side of Religion*. Berkeley, University of California Press.
- Stolz, J. (2006a) „Salvation Goods and Religious Markets: Integrating Rational Choice and Weberian Perspectives“, *Social Compass*, 53 (1): 13-32.
- Stolz, J. (2008) „Secularization theory and rational choice. An integration of micro- and macro-theories of secularization using the example of Switzerland“, in Pollack, D. and Olson, D.V.A. (ed.) *The Role of Religion in Modern Societies* New York: Routledge: 249-270.
- Stolz, Jörg. 2009a. *Explaining Religiosity: Towards a Unified Theoretical Model*. *British Journal of Sociology* 60. 345-76.
- Stolz, Jörg. 2009b. *A silent battle. Theorizing the Effects of Competition between Churches and Secular Institutions*. *Review of Religious Research* 51. 253-76.
- Stolz, Jörg. 2009c. „All Things Are Possible“. *Towards a Sociological Explanation of Pentecostal Miracles and Healings*. Working Papers de l'Observatoire des Religions en Suisse 10.1-34.
- Warner, R. S. (1993) „Work in Progress toward a New Paradigm for the Sociological Study of Religion in the United States“, *American Journal of Sociology*, 98(5): 1044-93.
- Worsley, Peter. 1970(1957). *The Trumpet Shall Sound. A Study of „Cargo“ Cults in Melanesia* London: Paladin.
- Young, L. A. (ed.) (1997) *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*, New York: Routledge.